新卒・第二新卒以上・中途採用向け

18歳〜30代のための就職情報誌

おっちゃんとおばちゃん

日本タウン誌・フリーペーパー大賞
新創刊部門
優秀賞受賞

VOLUME 027
2021 WINTER

TAKE FREE

シューカツに悩む若い君のための本

ドキッとするほど企業と近い。本音の就職情報誌です。

誰から何を学べるかで、仕事を選ぶ。

50代 パン職人

仕事の見え方が少し変わる
フリーマガジン

おっちゃんとおばちゃん

VOLUME 027
2021 WINTER

［協力］京都商工会議所

CONTENTS

03 はじめに
04 ［数十年後の私へ］ パン職人 西川 功晃さん
08 ［人材募集］ 株式会社マツヤスーパー
10 ［人材募集］ 株式会社Ｆｕｊｉｔａｋａ
12 ［人材募集］ 株式会社イシダ
14 ［人材募集］ 株式会社アドナース
16 ［人材募集］ ダイドードリンコ株式会社
18 ［人材募集］ トヨタカローラ京都 株式会社
「ＦＡＣＥ ＴＯ ＦＡＣＥ」
20 ［ワークショップ報告］ 学生が自主的に聞きたいことを聞く
ワークショップがおもしろい！
21 ［お知らせ］ ｏｃｃｈａｎ＋ｏｂａｃｈａｎ ｎｅｗｓ
22 ｏｃｃｈａｎ＋ｏｂａｃｈａｎ ｇａｄｇｅｔｓ
23 ［京都産業大学木原ゼミ学生レポート］ ＬａＶｉｔａ
24 ハンズのひと手間

www.occhan-obachan.com

はじめに

先日、ある大学の経済学部、２年生に向けて出版業の話をする機会がありました。自分の経歴や、現在やっている仕事のこと出している書籍、フリーマガジンのこと……。いろいろと話をしたあと、学生さんからされた多数の質問のひとつに、こんな問いがありました。

『おっちゃんとおばちゃん』を出版される、いちばんの目的はなんでしょうか？」

あらためて、私は答えました。

「これから就職活動をされる、若いみなさんの仕事への知識と、選択肢が増えて、闇雲に抱いている不安が解消されることです。」

本誌『おっちゃんとおばちゃん』には、多種多様な仕事をされながら、人生を謳歌されている方が登場します。その考え方は魅力的で、筋が通っている。

自分が幸せになるための選択肢がいかにたくさんあって、多様であるか。それを知って、就活の参考にしてもらいたいです。

『おっちゃんとおばちゃん』編集長　円城新子

今号の求人は、
学生たちとのつながりが
企業に活力をもたらすと知っている。
そんな会社を特集しました。

求人は8ページから

おっちゃんとおばちゃんは 学生たちの力を引き出すサポートをしています！

『おっちゃんとおばちゃん』は、京都産業大学の経済学部・現代社会学部のカリキュラムや、コンソーシアム京都・京都女子大学・京都芸術デザイン専門学校のインターンシップなどに全面協力しています。

働くことで人は成長し、生きがいを得られる――。学生や第二新卒の方々がそんな「幸福な仕事」に出会うためには、「人生に必要なもの、大事にしたいことはなにか」を見つけ、働くことの本質を考える必要があります。

では、どうしたらそんな力が養えるのでしょう？　本誌は、より学生たちの力を引き出す場となることを目指し、「学びの場」の創出に力を入れています。学生たちが「読んで知識を得る」「考えて伝える」「主体的に企画を立てて動く」力を身につけるために、従来の雑誌の発行・ワークショップに加えて、取材の同行やインターンや大学のカリキュラムとの連携を積極的に行なっています。

採用側の観点でいえば、就活が始まった学生は「自分が存在を知る企業」ばかりを追いかけがち。しかし事前に、就職活動が本格化する以前の学生との接点をつくることにより、知名度の低いＢｔｏＢの業態の企業や中小企業が、若者の「ファーストチョイス（＝最初の選択肢）」になる位置につくことができます。

「『おっちゃんとおばちゃん』と呼ばれるほどに年齢を重ねたとき、その仕事がおもしろいか」を大事にしようというメッセージをもつ本誌。多様性の時代に、どうしたら自分に合う企業と出会えるのか？「働いて得る幸福」を本気で考えていきます。

学生に人気のワークショップレポートは20ページへ

次回ワークショップは、右記学生たちと準備中！　●立命館大学　●龍谷大学

お申し込みはメール（info@occhan-obachan.com）で！
https://occhan-obachan.com/
https://www.facebook.com/occhantoobachan/

パン職人
西川（にしかわ） 功晃（たかあき）さん
58歳

今、就職活動に思い悩むあなたへ。
「待遇、給料、福利厚生、休暇。
そんなものではかりしれない、
仕事のおもしろさを知っている
「おっちゃん」を今号では紹介したい。

彼の肩書きはパン職人。しかし、
生地をこね続けるタイプの人ではない。
フランスでのパンの世界大会に向けて、
日本代表選考会の企画運営を担ったり、
福祉施設にパンの技術指導に赴いたり。

既存の枠組みを飛び出す人なのに、
戻ってくるのは、いつもパンの前だ。
そして焼き上がりを確認しては、
また、人に会いに飛び出していく。

バイタリティにあふれる彼の原動力が、
「待遇がいい」ではないことは確かだ。
では、一体なんなのだろうか？
おっちゃんとおばちゃん編集部は
神戸に話を聞きに行った。

スイーツ男子は修業で3つの一流店を渡る

南フランスにでも訪れたかのような門構えのパン屋「サ・マーシュ」。石畳の先、木の分厚い扉を開いて出迎えてくれたのは、店主の西川功晃さんだ。これまでに斬新なパンを次々と発表し、日本のベーカリー業界を牽引する一人に数えられるようになった人物だ。

彼は仕事に対して、一体どんな価値観をもっているのか？　西川さんを語るに欠かせない、3つの修業先と、1人のパートナーの話をしよう。

1963年、京都出身。高校時代に好きだったのはサッカーとスイーツ。2歳年上の兄とお菓子を食べ歩く、スイーツ男子だった。

「ケーキ屋さんになりたい」、そんな思いが芽生えた西川さんは高校卒業後、「アンデルセングループ」創業者・高木俊介さんの「タカギベーカリー」に入社する。ここが西川さんにとって、最初の学びの場だった。配属は、パンの部署。パンづくりの基本を学ぶが、本心ではお菓子部門に異動したい気持ちがあった。そこで24歳のとき、10日間の休暇をとって、フランスへ。本場のパンとお菓子においしに刺激を受ける。

帰国後「アンデルセン」を辞め、日本の洋菓子界のレジェンド、河田勝彦さんの「オーボン・ヴュータン」に飛び込む。ここが第二の修業先だ。

「クラシックで計算を積み上げる緻密な菓子づくりに衝撃を受けました」。

多忙な日々に、ふと口にしたフランスパンが滅法おいしく、心に響いた。

「こんなにおいしいバケット、どんな配合なら焼けるんだろう？」

答えが知りたくて転職したのがフィリップ・ビゴさんの「ビゴの店」。ここが第三の修業の場だった。

「パンづくりは配合のタイミングや酵母の種類、温度、時間。パン屋はいろんな工夫を凝らします。でも、ビゴの店では、仕込みが普通すぎてびっくりしました。テクニックや配合ではない。ビゴさんは本能でパンを作っている。子どもを育てるのと同じように、生地を扱っていたんです」。

世間の注目を集める「今までにないパン」

高木俊介さんの「アンデルセン」、河田勝彦さんの「オーボン・ヴュータン」、フィリップ・ビゴさんの「ビゴの店」。方向性が異なるが、西川さんの3つの修業先は、すべて一流だ。

30歳を過ぎた西川さんは、自分の店を構えようとするがうまくいかず、1995年、思いきってフランスに修業に出た。志望するパン屋に履歴書を配りまくったが、すべて不採用。落ち込んでいても仕方がない。フランス人の知人の助けを得て、マルセイユに住み、見聞を広めた。

「多くのパン屋をめぐり、資料館に行き、博物館に足を運びました。パン屋に就職していたら毎日店と家の往復だけだったはず。こんないい勉強はできなかったでしょう」。

フランスへの「自主留学」の1年を経て、日本に帰国。そこで出会った運命のパートナーが、フレンチの料理人、荘司索(しょうじさく)さんだ。荘司さんが展開する「コム・シノワ」に、1996年、パンの部門である「ブランジェリーコム・シノワ」を立ち上げた。

「荘司さんとのパンづくりはユニークでした。彼は具体的に『こんなパンを作ってほしい』とは決して言わない。『夏の夕暮れどき、静かな海岸を歩いている。そこで流木を拾った時の気持ちになるようなパン』、こんな感じです」。

流木という言葉からイメージを膨らませて、バゲットの切れ目の入れ方と質感を工夫した。そうして生まれた「流木ノア」は今も「ブランジェリーコム・シノワ」の人気商品のひとつだ。

西川さんは「荘司さんと組んだときほど、パンと料理が結びついたときはなかった」と振り返る。「ブランジェリーコム・シノワ」の新作は、パンの街・神戸で注目を集めるようになった。

フォアグラパンへの罪悪感 仕事の価値を見つめ直す

時代は「目新しさ」を求めていた。贅を尽くした新作が飛ぶように売れていく。そんな中で西川さんに違和感のある出来事があった。

あるとき、フォアグラをトリュフで挟み、蒸したキャベツで包んだものを入れたパンを作った。ご存じ、フレンチの高級食材だ。原価からいえば1500円の値段をつけないと採算が取れない。実際、1500円で販売したところ、夕方には売り切れていた。

凡人なら「あの高額パンが残らず売れた」と大喜びするだろう。西川さんは違った。

「『あの1500円のフォアグラのパン、お客さんはどういうふうに食べたんだろう』と想像すると、罪悪感が湧いて来ました」。

フォアグラはガチョウやアヒルの肝臓のため、冷めると脂が固まってしまう。ホイルで包んで温めて食べてほしい、できれば赤ワインと一緒に。そんな説明なしに売ってしまったことで、お客さんは高くてまずいパンを食べることになったのではないだろうか。

「レストランのフォアグラに数千円の値段が付くのは、存分に素材の持ち味を引き出しているから。では、本当にパン屋が、フォアグラ入りパンを作る必要があるのか？　パン屋という自分の仕事の価値を見直さないといけない、と気づいたのです」

もっと新しいものを、見たことがないものを。目新しさの要求はエスカレートしていく。手間とコストをかけるのが、見栄えや目新しさといった外見のためではいけない。きちんと素材や作り方に価値を置いて、もっとパンの内面的な魅力を伝えていきたい。

2009年にフランス・リヨンで行われた第2回モンディアル・デュ・パン国際パンコンクールに出場したのも、その思いに端を発する。世界中にいろんな方向性のパンのコンクールがあるが、西川さんはモンディアル・デュ・パンの「見た目のみではなく、栄養面や健康面も評価の対象となる」「パンの技術向上と、職人の交流が目的」という方針に共感したのだ。お菓子とは異なる、「生きる糧」としての日常のパン。その追求に、西川さんは方向を定めていく。

新しいスタイルの自分の店 長い休暇を経て、再開へ

2010年、47歳のときに神戸に自身がオーナーの店、「サ・マーシュ」を開く。特徴的なのはバー越しに店員と話す、カウンタースタイルだ。お客さんが無言で自らパンを選びレジに持っていくのではなく、店員との会話でカウンター越しのパンを買うのだ。

「『今夜はシチューだけど、どんなパンが合う？』なんて、肩と肩が触れ合う距離で、お客様には店員と話して、パンの魅力を知ってほしい」。

2021年の今年は11年目になる。

経営は順風満帆、しかし途中で大きな決断を下す。2018年、スタッフ全員に辞めてもらって休業したのだ。理由は、講習会やイベントで飛び回る西川さんは、自分の店でどんなパンが作られているかわからなくなりつつあったことだ。「自分の店のパンの配合を知らないなんて」、職人の本能が、西川さんをオーブンの前に戻らせた。仕事をペースダウンすることで、パンに向き合う時間を増やした。

2020年に、新型コロナウイルス感染症が爆発的に広がった。今は店の再開に向けて、準備を進めている。

社会における、自分の仕事の意義を理解する

今、パンはブームだ。お菓子よりも値ごろで買いやすく、パン屋巡りを趣味にする人も多い。デパートなど新施設の集客にもってこいだ。西川さんは、幾度となくテナント出店を要請されてきたが、断ってきた。

「経営を生業とする人なら、事業拡大、多店舗化を迷わず選ぶかもしれない。でも、私は違います。私は職人という生き方に憧れています。職人とは、誠心誠意、きちんとしたものづくりをする人のこと。自分の目が届く範囲で、ちゃんとパンをつくっていきたい」。

とある東京の有名老舗フレンチのオーナーシェフが、西川さんの厨房を訪れて、「こんなに朝早くから、こんなに汗をかけるなんてすごい」とつぶやいた。すごいという言葉の背景には、コースは1人2万円超の価格設定のフレンチに対して、パンの利益は1つあたり数十円のものもある。必死でパンを作っても売り上げはその程度、たったそれだけしか稼げない仕事へ全力で打ち込むことへの「すごい」という賞賛を含むと、西川さんは理解した。

「でも、日常のパンに1個400円という値付けをするわけにはいかない。1個200円以内が妥当でしょう？　社会における自分の仕事の意義を理解し、きちんとがんばるパン職人の精神。そのありようがカッコいいと思います」。

西川さんの仕事の選び方は、冒頭で触れた「待遇、給料、福利厚生、休暇」を他者に求める考え方とは異なる。決定的に違うのは「主体性があるかどうか」だ。仕事や休暇は、どこかの偉い誰かに与えられるものではない。誰かから何を学べるかで仕事を選び、自分が納得いくまで打ち込む。「ここまで学んだから、次の修業先に行こう」と判断するのは自分だ。休暇をいつ取るかは主体的に決めて、ときには自分の責任で必要なだけ休む。その期間は1年以上になることもある――。

そう、「働く」を考えることは、すなわち「人生で何を大事にして生きるか」を考えることでもある。いくらもらえるか？　どれだけ休めるか？　といった待遇しか基準がない人は、働くことで得られるものの大きさに、想像が至っていないのかもしれない。

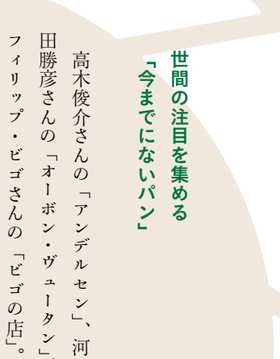
人生は一度きりだ。

西川さんが大事にしているのは、職人として筋の通った生き方だ。社会における自らの仕事の意義を理解し、全力を尽くす。そうして彼は日本のパン業界を牽引する一人と目されるようになった。

今「働く」に思い悩む、若きあなたへ。おじおば編集部は「こんな価値観で生きる道を選んでいる人がいる」というシンプルな事実を、あなたに伝えたい。

サ・マーシュ
兵庫県神戸市中央区山本通3-1-3
TEL.078-763-1111
https://ca-marche-kobe.jp/
営業の最新情報はHPへ

西川功晃さんのあの頃



24歳でフランスに兄を訪ねたときの写真。「いきなり『カモの羽根をむしっていけよ』と誘われて、びっくりしました」。性格はまったく違うが、人生の要所に現れる兄の存在は大きい。

OCCHAN'S EARLY DAYS

小売業界のイメージを変える！

新社長にインタビュー

京都の小売業界で存在感を放つ株式会社マツヤスーパー。
この夏、創業から61年を迎え、9月から新社長に中山博雄氏が就任。
46歳の若きリーダーに、展望を聞いた。

強い小売・マツヤスーパー

1961年創業。京都・滋賀に8店舗を運営。地元密着を貫き、1店舗当たりの年間平均売上高は25・5億円と全国トップクラス（ちなみに全国平均は14〜16億円）。入社1年目は店舗・部門経験を積み、将来は店長、バイヤー、トレーナー、開発・管理部など志望や適性に合った道へ。実働8時間、年間休日取得率100％と働きやすい職場で社員のポテンシャルも高い。正社員平均年齢は36歳。

代表取締役社長
中山 博雄さん

路線そのまま、より高いレベルで使命を達成する

―就任の意気込みを聞かせて下さい。

「これまでも実父である前社長とともに経営実務を担ってきましたので、基本路線は変わりません。『消費者の普段の食生活を満たし、購買頻度の高い日常生活の必需品を販売する』という我々の使命を、より高いレベルで、より時代にフィットする形で、追求していきます。普段スーパーマーケットは、生活に溶け込んでいて、目立たない存在かもしれません。しかし、東日本大震災の際に、生鮮課長だった私は、取引先やお客様との信頼関係、食品流通の使命の大きさを実感しました。このコロナ禍も多くのお客様から感謝され、スーパーマーケットの社会的役割や責任を改めて感じています」。

―創業者の清三氏から3代目ですね。

「祖父、父ともに自分にとって偉大な存在です。ただ、気負いはありません。なぜなら私には同世代の参謀たちがいるからです。皆、父のもとで20年以上働いてきた生え抜きなので、チームで運営することができます」。

仕事のおもしろさに気づく

―家業を継ぐといつ決めたのですか。

「継いでほしい、と言われたことはありません。海外で働きたくてアメリカの大学へ。卒業後は現地採用で日本の商社に就職。東京本社で修業してアメリカに戻るはずが、2001年のテロ事件で白紙に。実はその商社は一言で言えばブラック企業でした。その社風にも渡米の夢にも破れ、父に頭を下げて入社したのです。まずは、海産部門に配属されました。実は、私は魚嫌いでした。でもここで仕事のおもしろさに目覚めた。なにしろ、同じ魚でも切り方ひとつで味が変わる、売り方の工夫で売上が倍増します。さらに、売り場が一丸になると不思議と売上が伸び、予算を達成することができるのです。工夫を生かし、チームで取り組む仕事は奥深く、おもしろいです！」。

個性が生かせる職場にしたい

―今後の方向は？

「現場のスタッフが自ら考え、納得して取り組める、そんな社風を大切にしていきます。私も含め、スタッフは皆、マツヤスーパーという船に乗っています。その船は皆の幸せや豊かさを目指して運航しています。進路決定は船長である私の役割ですが、積み荷（商品）の管理や、ホスピタリティなど、各部門の一人一人の気づきや協力が欠かせません。現場の提案を積極的に取り入れ、よりお客様の要望に応えていく。スタッフ皆に、『ここは自分の会社』と思ってほしいです」。

―店で働く人が皆、楽しそうです。

「やらされる仕事は退屈です。逆に自分で策を練り、それがお客様に響いたときの感動は、計り知れません。自分の個性を発揮し、チームで成果を取りに行く。そんなワクワク感がお客様に伝わり、『行くならマツヤスーパー』と選ばれているのだと思います。エッセンシャルワークのやりがいも、所得も両立できるのは、『お客様の役に立つ→利益が出る→働く皆で分け合う』経営理念があるから。人の暮らしを豊かにするマツヤスーパーの仕事、ぜひ一緒に創り上げていきましょう」。

仕事の原点は文化祭のグルーヴ感

1975年京都生まれ。立命館大学理工学部中退、米ネバダ州立大学ホテル経営学部卒。商社勤務を経て2002年入社。東山高校時代の文化祭で皆で舞台や道具を作り上げた楽しさと、愛読した『ぼくらの七日間戦争』（宗田理・著）の、各自が個性を生かして戦う姿がいまの仕事に重なるという。性格は「ビビりのくせにお調子もの」。社員評は「愛されキャラ」。趣味はゴルフ。

株式会社マツヤスーパー

京都市山科区竹鼻地蔵寺南町9番地1（営業本部）
TEL:075-501-3388
http://www.matsuyasuper.co.jp/
従業員数：正社員168名（男子140名　女子28名）
準社員・パート・アルバイト・嘱託　969名
合計 1,137名
設立：1961年8月
主な事業内容：スーパーマーケットの経営、
ショッピングセンターの運営開発

JOB INFORMATION

正社員募集

「おっちゃんとおばちゃん」の求人広告を見ての応募です」とお伝えください。

2022年3月大学卒業見込 | 第2新卒以上歓迎 | 面接重視

店舗管理スタッフ

【内容】店長、バイヤー、トレーナー、幹部（商品部・店舗運営部・開発部・管理部・人事総務部・販売促進部）等の候補生として研修、店舗など現場での実務経験を積んでいただきます。
【応募資格】2022年3月に大学・短大を卒業見込みの方（全学部学科）、および既卒者。
【給与】大卒216,000円　短大卒196,960円
【諸手当】通勤交通費（月額50,000円まで支給）、家族手当、時間外勤務手当など。昇給：年1回　賞与：年2回
【勤務地】京都、滋賀
【勤務時間】7:30〜25:00の間で実働8時間
【休日】年間合計113日（交替制）、年次有給休暇、特別有給休暇
【福利厚生】健康保険、雇用保険、厚生年金、労災、財形貯蓄、確定給付企業年金（退職金制度）、育児休業制度、育児短縮勤務制度、介護休業制度、介護短縮勤務制度、健康診断、インフルエンザ予防接種一部補助、グループ保険共済制度、社員持株会、リゾートトラスト（リゾートホテル）加入 など
【その他】UAゼンセンマツヤスーパー労働組合
※入社後、加入していただきます。
【教育制度】
新入社員研修、各担当者研修会、
通信教育斡旋、資格取得支援制度 など
【連絡先】
まずは一度お電話ください。
☎075-501-3388
（担当：高谷・横山）

エントリーページ

interviewer=Editorial Staffs　head writer=Kyoko Kurita　photographer=Masami Tsuji

人材募集
recruitment

Fujitakaのインターンシップがおもしろい！

その理由は「社員さんと一緒に課題解決ができるから！」

Fujitakaはパッションとイノベーションの融合 — vol.6 —

「企業説明会とどう違うの？」そんなインターンシップがあるなかで、Fujitakaはひと味違う！ 社会人と「共に学ぶ」新鮮さと、ビジネスがわかるおもしろさがあるからだ。京都橘大学の授業の一環による「課題解決型インターンシップ」の学生受け入れの様子をレポート！

「与えられた課題をこなす」のではなく、学生と社員が対等に議論して答えを探し、実際のビジネスを学んでいく。そんな手厚い姿勢で学生から人気があるのがFujitakaだ。今回は京都橘大学の授業の一環であるインターンシップを紹介しよう。

Fujitakaはものづくり企業や商社として複合的な事業を展開するBtoB企業だ。省エネ・省力化の「券売機」や「入退場ゲートシステム」、ロボット化の「配膳ロボット」、次世代化の「店づくり」や「ドローンスクール運営」など、社会のニーズを受けて多角化経営を推進中だ。

インターンシップのテーマは「SDGs型ビジネスの提案」。SDGs型ビジネスとは持続可能な開発目標（SDGs：Sustainable Development Goals）を重視したビジネスのありようのこと。「まずはSDGsについて一緒に学ぼう」と、専門家を招いて講座を開き、SDGsの取り組みを展示する「おおさかATCグリーンエコプラザ」（※）を見学。さらにFujitakaが設計・施工した省力化・無人店舗の直営コインランドリー「ホワイトピア上桂店」や、ロボットが配膳するレストラン「HANAむこう」を見学した。

社員と学生が一緒に考えて発見したのが、SDGsとは「エシカルな商品を使う」という狭い意味ではなく、使う人を考えて作られた製品が、結果的に街づくりや環境に寄与している点だった。それにFujitakaの事業のほとんどが合致していたこともわかり、学生たちは既存の「入退場ゲート」に注目。SDGsの先にあるのが「笑顔」と考えて、「笑顔で開くゲート」を提案した。この発表に、会社側も驚いたという。

インターンシップでともに学んできた人事担当の西野佐智子さんは話す。

「自分たちにはない発想に拍手が起きました。これからも皆さんと意見交換をしながら、笑顔になれる社会を創り上げていきたいと考えています。」

※大阪環境産業振興センター。企業の環境ビジネス・環境経営への取り組みを紹介する常設展示場

インターンシップの流れ（7月末〜9月、全5回）

- 1日目：会社説明、SDGs 講座を受講
- 2日目：おおさか ATC・グリーンエコプラザ見学
- 3日目：直営コインランドリー ホワイトピア上桂店、レストラン HANA むこう視察
- 4・5日目：パワーポイントを使って「SDGs型ビジネス提案」の議論とプレゼン内容の打ち合わせ
- プレゼンテーション

FujitakaのSDGs型ビジネス

店舗内装では、コストと環境配慮を両立する素材を選ぶ。

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

ドローンの普及に積極的！

活用次第で新しい価値を生み出すドローン教室に力を入れている。

「Fujitakaのどんな製品でSDGsに貢献できるのか」を話し合う中で生まれたアイデア「笑顔認証で開くゲート」。SDGsが実現した社会を表現するねらいがある。

社員さんが親身になってくれるアットホームさを実感！

「将来、グローバルに働きたい」と英語を専攻、商社に興味があり参加しました。社員の皆さんが親身になり、一緒に考えてくれるアットホームさに商社のイメージも一新。扱う商品や関わる人が多いほど、「スモークポイント」など環境に配慮した発想が生まれやすいとわかり、1つの事業だけより複合で展開するおもしろさに目覚めました。

京都橘大学 国際英語学部 国際英語学科2年生 山口 菜々穂（やまぐち ななほ）さん（京都出身）

学生相手でも話を真摯に聞く平等なスタンスがいい

マーケティングに興味があり参加しました。社員の方が「なぜそう考えたの」「それはいい案だね」と対等に応じてくれ、上下に関係なく意見を尊重する社風を感じました。車椅子用階段昇降機の担当者がその商品に「誇り」をもち、利用者の方の生活に思いを馳せていることにも感動。私も他者に役立てる仕事に就きたいと思っています。

京都橘大学 現代ビジネス学部 経営学科2年生 小川（おがわ） 日菜多（ひなた）さん（奈良出身）

SDGsを日常で実践する社員さんがカッコイイ！

「インターンシップは商社から始めるとビジネスの流れがわかる」と先生や友人のアドバイスを受けて参加。SDGsを学んで企業の見方がガラリと変わりました。Fujitakaは事業だけでなく、会社の昼休みに電気を消すなど見えないところでも環境に配慮。「カッコイイな！」と感じました。将来はSDGsに積極的に取り組む会社で仕事をしたいと考えています。

京都橘大学 現代ビジネス学部 経営学科2年生 稚井（うすい） 航太（こうた）さん（広島出身）

株式会社Fujitaka

本社：京都市下京区東塩小路町606
三旺京都駅前ビル7階
TEL：075-371-9900（大代表）
https://www.fujitaka.com
従業員数：246名（2020年9月末日時点）
創業：1917年
主な事業内容：省力化機器製造・販売・設置・修理、コインランドリー事業提案、機器販売、分煙機器販売、福祉機器、販売・メンテナンス、商業施設設計・施工、その他

JOB INFORMATION

正社員募集

「『おっちゃんとおばちゃん』の求人広告を見ての応募です」とお伝えください。

- 2022年3月 大学卒業見込
- 文理不問
- 第2新卒以上歓迎
- 専門学校 卒業生歓迎

【職種】■営業職：（システム関連　事業化提案　分煙提案店舗関連等）■技術職：（フィールドエンジニア／ITエンジニア（いずれも文系出身者活躍中）設計　施工等）■事務職：人事・総務・経理・会計・法務・企画・物流等の業務
【応募資格】高卒以上、普通運転免許
【給与】大卒初任給 201,000円　短大、専門卒初任給178,000円
【昇給】年1回、賞与年2回
【諸手当】通勤手当、扶養手当、住宅手当、資格手当
【勤務地】京都、大阪、東京、名古屋他
【勤務時間】9:00〜18:00（実働8時間）
【休日】週休2日制（土、日、祝日、土曜日は会社カレンダーによる、年間115日、会社指定有休5日含む）
【福利厚生】借上独身寮制度、企業独自の医療費扶助制度、資格取得支援制度、退職金制度
【連絡先】株式会社Fujitaka
（人事総務課 鹿島・西野 ☎075-366-9954）
E-Mail:saiyo@fujitaka.com

interviewer=Editorial Staffs　head writer=Kyoko Kurita　photographer= Masami Tsuji

マッチング採用のイシダなら 入社後の満足度が高い！

**職種別採用＝「マッチング採用」で社員の満足度を上げている「株式会社イシダ」。
実際にマッチング採用で入社した理系社員2人に、現役学生がインタビューを行った。**

1893年創業、京都に本社を構える「株式会社イシダ」。世界トップクラスの計量包装機器メーカーで、メイン分野は「食」「医療」「流通」「物流」。計量器や包装機、検査機の製造・販売のほか、医薬品・食品工場の製造ラインや物流拠点でのシステムオペレーションの設計・開発・構築も得意とする。

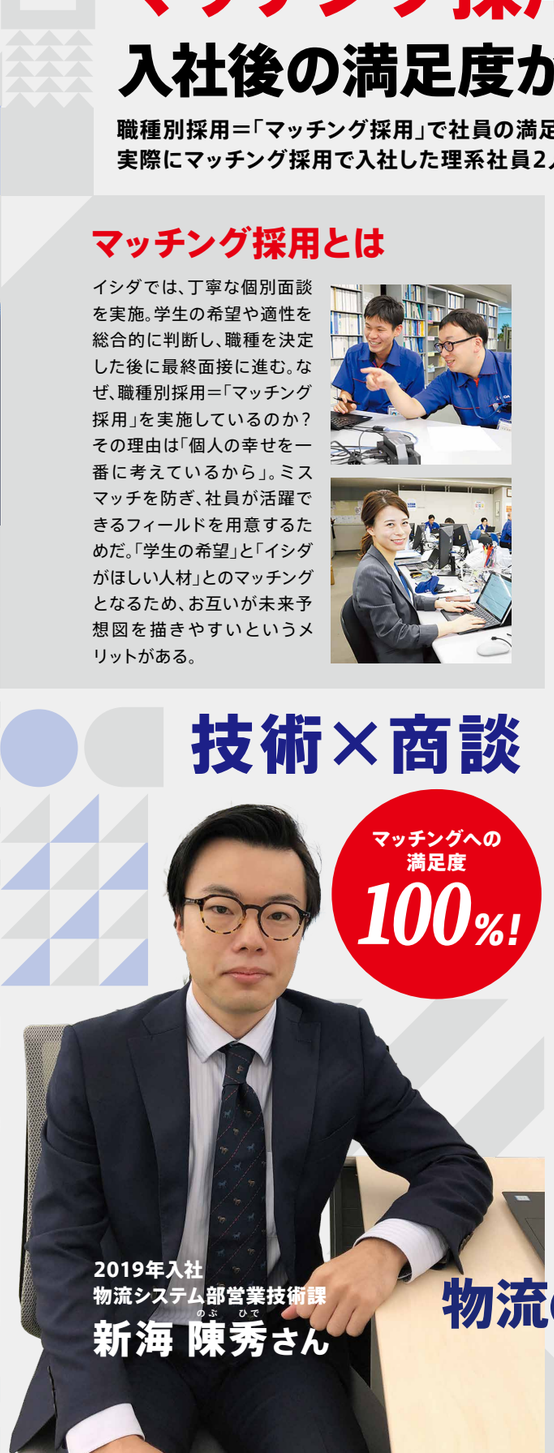
イシダが大切にしているのは、入社してから社員が生き生きと仕事に取り組める環境づくり。そのため、採用活動では職種別採用＝「マッチング採用」を実施している。就職はゴールではない。これからの人生の通過点だ。今回、マッチング採用で入社した技術職の社員2名に話を聞いた。

マッチング採用とは

イシダでは、丁寧な個別面談を実施。学生の希望や適性を総合的に判断し、職種を決定した後に最終面接に進む。なぜ、職種別採用＝「マッチング採用」を実施しているのか？その理由は「個人の幸せを一番に考えているから」。ミスマッチを防ぎ、社員が活躍できるフィールドを用意するためだ。「学生の希望」と「イシダがほしい人材」とのマッチングとなるため、お互いが未来予想図を描きやすいというメリットがある。

新海さんの場合

技術×商談



マッチングへの満足度 100%!

2019年入社
物流システム部営業技術課
新海（しんかい） 陳秀（のぶひで）さん

東京農工大学で機械システム工学、大学院で生物機能システムを学んだ新海さん。イシダを選んだのは、はかりを武器にしたニッチな企業であること、食品、医薬品に携わっているため景気に左右されない安定感、そして規模がそこそこ大きい企業ながら非上場だったから。

「上場すると、会社は株主のものになります。株主の意向を気にせず顧客優先で経営をしている会社なので、社員にも優しいのではと考えました」。

人と話すのが好きな新海さんは、「顧客と直接やりとりできる技術職」を探していた。面接で提案された職種は、コンビニや卸などの物流拠点での機械を扱う営業技術職だった。新海さんは、イシダが物流部門で活躍していることは面談で初めて知ったという。膨大な数の商品が並ぶ物流現場では、人が仕分けやピッキングをしてケースに詰め、各小売店へ配送される。しかし近年、人手不足のため効率化が求められている。

「デジタルピッキングの表示器、ピッキングカートなど機器の自動化が進んでいます。私は新しいもの好きなので、アツい業界で働けることが嬉しいですね。顧客や外部のメーカーさんたちと議論したり、システムの運用設計や提案をしたりと技術職と営業職の両方ができるのも自分に向いています」。

物流の自動化は、ホットな分野！

新しい技術を学び続けられる、それが楽しい！

マッチングへの満足度 100%!

2019年入社
SE部システム技術課
岩崎 卓馬さん

岩崎さんの場合

IT×モノづくり

モノづくり企業を志望していた岩崎さん。大学ではハードウェア、ソフトウェアを扱ってきた経験から「両方できるのが自分の武器。ただ、ハードウェア寄りかなと思っていた」という。イシダの面談では「計量器を使ってITを駆使する部署がある」と教えられた。岩崎さんは、やりたいことを追求したい性格。最先端の技術に触れられることと、製品として顧客に使ってもらえる満足感を求めて入社を決めた。イシダ社員である先輩から「人の良さ、風通しのいい社風で働きやすい」と聞いたことも後押しとなった。

岩崎さんの業務は主に2つだ。営業担当者から顧客の要望を聞き、設計・プログラミングを手掛けること。もう一つは、最新のIT技術をリサーチし、先行製品を作ることだ。最近はパソコンを使わずに情報をクラウド化するシステムを構築。小売店のレジなどパソコンがない現場の機器でも、情報を本部と一括共有することができるという。

「現在のチーム10名のうち、担当は私を含めて2名。ITの進化は日々めざましい。情報収集から試験、製品化までをスピーディーに進められるのがイシダの良さです」。イシダは計量器メーカーとして知られるが、実はIT技術も優れている。ハード、ソフト両方に興味のある学生に注目してほしい。

「三方良し」の企業理念のもと「世の適社・適者」を目指すイシダには、「世に必要とされる製品を、自分たちで作り上げる」というマインドが浸透している。風通しのいい環境で、社員が口を揃えて「意見を言いやすい」「働きやすい」と話す。社内研修が充実、キャリアアップのための部署異動を上司に相談しやすいのもポイント。仕事満足度の高さに結びついている。

聞いた人
清水 愛さん

京都工芸繊維大学
工芸科学部
応用生物学課程 4年生

就活を経験後、大学院への道を選択。先端ファイブロ科学専攻。

ISHIDA
株式会社イシダ

本社：京都市南区西九条東比永城町
75番地 GRAND KYOTO 3F
TEL.：075-693-7107
https://www.ishida.co.jp
グループ従業員数：3,805名（単体：1,559名）※2020年6月21日時点
創業：1893年5月
設立：1948年10月
主な事業内容：計量、包装、検査等、これらの技術をベースにした製品の開発と製造、販売、保守に関わる業務全般。

公式ホームページ
様々な職種や先輩社員たちの声をご紹介しています。

株式会社イシダ
管理本部 総務人事部人事課
E-mail：ishida@s.axol.jp（全国共通連絡先）

イシダの募集職種

文系
- 総務・経理・人事
- 企画・マーケティング
- 営業管理
- 営業事務
- 生産管理
- 法務

理系
- 製品開発・設計
- 営業技術
- 要素技術研究
- 品質保証
- 生産技術
- 調達エンジニア
- カスタマーエンジニア

文理
- 国内営業
- 海外営業
- システムエンジニア
- 社内SE
- 営業アシスタント（外勤）
- 知的財産

人材募集
recruitment

「アツい人、情熱が強すぎる人には向いてない」って本当？

（株）アドナースさん「福祉で働く」について教えてください

鎌田智広さん

株式会社アドナース代表取締役。大病院で看護師をしていたが「患者さんにとってもっと楽しいことをしたい」と思い退職。専業主夫を経て、2010年に訪問看護ステーション「アドナース」を立ち上げる。ラジオや雑誌でも情報発信中。

高校生 湯浅さん

大学生（くわばら） 莱原さん

「仕事って、情熱たっぷりに取り組むほうがいいんじゃないの？」そんな常識を崩してくれたのが、訪問介護・看護で知られる（株）アドナース。福祉に向く人材について聞いてみた！

中途半端な気持ちじゃダメ、の誤解

莱原　人とかかわる仕事に就きたくて福祉学科に進みましたが、コロナの影響でオンライン授業ばかり。映像だけだとピンとこないんです。

鎌田　座学で制度や歴史ばかりだと、おもしろくないよね。わかります。

莱原　実習先は「地域・医療・児童・障がい・高齢者」の5つの分野から選びます。友達を見ていると、高齢者と障がいは人気が低いようです。

湯浅　私は現在高校生で、福祉系の学部への進学を検討中なので、大学の話を先取りして聞けるのは新鮮です。なぜ人気がないのでしょうか？

莱原　中途半端な気持ちでは、できなさそう、というイメージがあります。障がいと高齢者は本気で福祉をやる覚悟がいるからだと思うんです。

鎌田　本気の覚悟ですか。そこまで力を入れずとも、もっと肩の力を抜いてもらえるといい気がしますけれどね。

莱原　私たち学生から見ると、一般企業は妥協で入社する人も多いと思うんですが、でも福祉業界は、医療のエッセンシャルワーカーと同じで、中途半端な気持ちではできないし、熱い思いが必要だと思うのです。

鎌田　僕はアツすぎる人、情熱が強すぎる人が来たら、途中で燃え尽きそうだから面接で落とすかも（笑）。アツすぎる人って、利用者さんに進歩や成長とかを求めがちなので、必ずしも利用者さんにとっていいとは限らない。

莱原　えーっ！　目からウロコ、社長さんがそんなことを言うなんて！

鎌田　僕らアドナースは「個人で80、皆で100」という考え方。個人が全力を尽くさなくていい、そうでないと続かないですから。それに、福祉業界で働く人と、一般企業との大きな違いはないですよ。福祉にも妥協で就職した人はいます。実際、リーマンショックで多くの会社がつぶれた時代は、別の業界から福祉業界に転職してくる人も多かったですし。

湯浅　確かに「福祉は転職しやすい、いつでも働ける」というイメージがあります。

鎌田　ああ、そのあたりは、正確に理解して欲しい部分です。人材不足ではありますが、プロフェッショナルな技術が不要という意味ではありません。入社してすぐに優れた介護ができるわけではない。初心者も働けるけれど、その先に明確な成長のステップがあるのが、介護業界の特徴です。

深いコミュニケーションを取る

莱原　いろんな人とコミュニケーションを取りながら働ける仕事に就きたいな、と思っています。

鎌田　莱原さんの言う、他人とのコミュニケーションって、どれくらいの範囲の深さだろうか？　たとえば駅員さん、あるいは販売や接客もコミュニケーションの一環だよね。

莱原　ああ、駅員さんというイメージではありません。なんていうのかな、もっと個別の人間性が伝わって、私にしかできないコミュニケーションができる仕事がいいように思います。

鎌田　そういう意味では、福祉業界は人との関わりがすごくありますよ。その人の、人生のより深いところに入っていき、人間の本質に関わることになるんです。そう言った深いコミュニケーションに手応えを感じておもしろいと思える人は、福祉に向いていますね。

莱原　確かに深いですね。では、重度の障がいがある人とは、どうやってコミュニケーションを取ったらいいんでしょう？

鎌田　それは目の動きでも読み取れますよ。真剣に向き合って2〜3週間一緒にいると、その人の求められていることがなんとなく感じられるものです。

湯浅　今回、鎌田社長にお会いして、初めて家と施設とでの、介護の違いに気づきました。

鎌田　高齢者施設は食事も入浴も決められた集団生活ですが、訪問介護は個人に寄り添ったサービス。行って顔を見せるだけで「ありがとう」と言ってもらえます。

湯浅　自宅で介護されるのって、いいですね。

莱原　つらい思いとかはないですか？

鎌田　相手に気持ちが伝わらないときもあります。でもそれって一般企業でも同じですよね？　この仕事がいいのは、それ以上にうれしいことも多い。高齢の方々からは圧倒的に本気の「ありがとう」が返ってきます。

莱原　確かに普通の仕事をしていても怒られることやクレームはありそう。一般企業と福祉を分けてとらえすぎていた自分に気づきました。

湯浅　そういえば、私、お店で買い物したときに「ありがとう」って言えているかなあ？　コンビニとかだと無言な気がします。「ありがとう」の言葉の意味の深さに気づきました。

ADNURSE

株式会社アドナース

京都市西京区大原野西境谷町2丁目14-10
TEL：075-754-6174
https://adnurse.co.jp
従業員数：130名（うち訪問介護スタッフ40名）
設立：2010年5月
主な事業内容：訪問看護・訪問介護・訪問リハビリ・居宅介護支援事業・障害児通所支援事業・音楽療法事業・視線意思伝達装置販売事業・保育園事業

JOB INFORMATION

正社員募集

「『おっちゃんとおばちゃん』の求人広告を見ての応募です」とお伝えください。

2022年3月 大学卒業見込 | 専門学校 卒業生歓迎 | 第2新卒以上 歓迎

訪問介護職員募集

【内容】ご利用者様のご自宅に伺い、食事・入浴のお手伝い・着替え・掃除等、普段の生活のサポートをします。また、外出をして買い物や映画を観に行くなど、一緒に余暇を楽しむ事もお仕事です。
【応募資格】初任者研修 / 実務者研修修了者、介護福祉士、無資格の方もOK！(資格取得支援制度あり)
【給与】常勤雇用の場合 a+b 211,500円〜281,500円
[内訳 a：基本給180,000円〜210,000円 b：職能手当：〜40,000円]、業務手当：10,000円、移動手当：21,000 円
その他：精勤手当：10,000円、
夜勤手当：5,000円/ 回、家族手当：配偶者5,000円・子供3,000円（3名まで）※試用期間6か月あり。
【勤務地】アドナース洛西・アドナース西京・アドナース西院
【勤務時間】常勤：週40時間シフト制
【休日】シフト制（4週8休）
【休暇】年次有給休暇、バースデー休暇（誕生月の内、お好きな日1日）、慶弔休暇、産前産後休暇、育児休暇、介護休暇
【その他待遇】昇給あり（業績による）、賞与年3回（4月・8 月・12月）、社会保険完備
【連絡先】まずは一度電話でお問い合わせください。
TEL：075-754-6174（担当：牧野）

給料は他の業界と変わらないのか！

福祉は力仕事というイメージがあった湯浅さん。力仕事もあるがコツがあり補助する器具や機械もあるし、一般企業でも力仕事はある。先入観で福祉の仕事を特別と考えていたことに気づいたという。

自分の思い込みに気づいた！

湯浅真朱（ゆあさ まそほ）
京都市立紫野高校2年生。中学のときデイサービスで職業体験をして福祉に興味を持ち、福祉学科への進学も検討中。訪問介護では何をしてもありがとうと言ってもらえる話、給料は他の業界と変わらないという話などを聞いて、もっと知りたいと思った。

莱原詩乃（くわばら うたの）
佛教大学社会福祉学部2年生。人とかかわる仕事を目指し福祉系学科に進んだが、授業に興味が持てないでいた。この日の取材で、福祉業界に進むには特別な覚悟がいると思い込んでいた自分に気づく。情熱が強すぎる人は敬遠されるということには、目からウロコ。

人材募集
recruitment

DyDoの営業スタイルは 課題解決型 それが新しい

「営業は売るのがゴール」のイメージを覆すのが、ダイドードリンコのプロモーション営業だ。
「課題解決型提案営業」と言われるこの仕事、いったいどんなものなのか？

全世界を覆ったコロナによる外出自粛。自販機ビジネスも影響を受けたが、なんと飲料大手4社のなかで唯一台数を増やしたのがダイドードリンコだ。※

アニメコラボ缶や、国内初の「顔認証自販機」などユニークな発想が際立つダイドードリンコ。スーパーなどの小売で業績を伸ばすと同時に、非接触で販売ができる自販機にも力を入れる。2つの花形部署、流通営業と自販機営業で活躍する入社5年目の社員たちに話を聞いた。

流通営業は 企画に全力投球

プランニング

栗崎さんの提案はこちら！

エリア地域営業
大阪や東京など地域を担当

地域営業
全国にまたがるチェーンストア本部と交渉

ルート営業で、バイヤーに課題解決できる売り場を提案する。商談時間は決められていて、平均15分程度。

大人のカロリミット茶

ファンケルとコラボした糖や脂肪の吸収を抑える健康飲料（機能性表示食品）。はとむぎブレンド、緑茶、無糖紅茶など5種。

栗崎真梨乃（くりさき まりの）さん　流通営業部　広域営業

東京出身。産業能率大学経営学部現代ビジネス学科卒。「自分のアイデアを生活に活かせて、若手でもチャレンジできるのが魅力」と入社し、5年目。

2つの部署に共通するのは営業スタイルだ。商品を売り込むよりもまずは相手の課題を発見・分析し、解決に導く。商談ならぬ「相談」で信頼を得る。それが強い営業につながるからだ。

売り上げが伸び悩むスーパーに、タイムリーな商品提案で売上を回復、「他社にはない発想」と絶賛されたのが流通営業部広域営業の栗崎真梨乃さんだ。栗崎さんは消費者の在宅勤務が増え、コロナ太りを解消するダイエットのニーズがあると想像、その店舗に「消費者に応える商品があります！」と「大人のカロリミット茶」の売り場づくりを提案した。栗崎さんはこう話す。

「営業は企画力。自分の裁量で自由に提案ができるので、本当におもしろく、やりがいがあります」。

大阪や東京のエリア営業を担当し、県民性や嗜好の違いにビックリしたという栗崎さん。「転勤がある分、経験や学びも深まります。何事も好奇心をもって楽しめる、チャレンジ精神のある人に向く職場です」。

※飲料総研調べ、2020年12月末時点。日本コカ・コーラ、サントリー、アサヒとの比較

1日の時間割

9:00-12:00……メールチェック、見積書・提案資料作成
13:00-16:00……商談または店舗巡回（担当店舗フォロー）
16:00-17:30……商談振り返り、メールで営業フォローなど
（出社週2、テレワーク週2、店舗まわり週1の割合）

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

ダイドードリンコ
株式会社

本社：大阪市北区中之島二丁目2番7号
TEL：06-6222-2610（人事総務部直通）
https://www.dydo.co.jp
従業員数：780名（2021年1月21日現在）
創業：1975年1月
主な事業内容：清涼飲料等の販売

JOB INFORMATION

正社員募集

『おっちゃんとおばちゃん』の求人広告を見ての応募とわかるように、どこかに明記してください。

文理不問

※2023年3月卒業見込みの方の採用につきましては、2022年6月1日以降に情報解禁します。

総合職
●営業職（地域営業部、法人営業部、流通営業部）
●管理企画職（経営戦略部、人事総務部、海外事業部、ヘルスケア事業部、自販機営業企画部、販売統括部、流通営業企画部、マーケティング部、生産管理部、財務部、コーポレートコミュニケーション部、内部監査部）

【応募資格】
●2023年3月大学・大学院卒業見込みの方
●普通運転免許／AT限定可（入社までに要取得）

【給与】（大学・大学院卒月給）
●営業職　　月給21万7,000円
●管理企画職　月給20万7,000円

【昇給】年1回、賞与年2回
【諸手当】通勤手当（当社規定による）、家賃補助手当など
【勤務地】大阪本社、東京本部、全国9カ所（地域営業部）
【勤務時間】フレックスタイム制（コアタイムあり）
コアタイム：11:00～15:00
フレキシブルタイム：7:00～11:00、15:00～20:00
※以下を標準勤務時間帯とする。
●本社・東京　9:00～17:30●地域営業部　8:30～17:00
【勤務形態】テレワーク可能（在宅勤務またはモバイルワーク）
※業務内容により活用可能な頻度等は異なります。
【休日】年間休日120日（完全週休2日制、年末年始休暇6日間、夏季休暇3日間）、慶弔有給休暇、その他各種特別有給休暇、年次有給休暇（メモリアル休暇・バカンス休暇含む10日～20日）
【福利厚生】副業制度、テレワーク手当、社宅制度、慶弔見舞金支給制度、退職金制度、永年勤続・功績表彰制度、確定拠出年金制度、社員持株会制度、財形貯蓄制度、長期収入サポート制度、団体保険（生保・損保）、会員制福利厚生サービス（宿泊施設提携、スポーツクラブ利用優待制度など）、チャレンジアワード（社内提案制度・表彰制度）、社内公募制度、クラブ認定制度、学習支援制度
【連絡先】ダイドードリンコ株式会社　06-6222-2610
（人事総務部直通）

長谷川さんの提案はこちら！

自販機営業は 傾聴から始まる！

ヒアリング

法人営業
全国に拠点をもつ大手企業と商談

地域営業
自分の担当エリア内で自販機ニーズを開拓

インサイドセールス
オンラインで自販機ニーズを開拓

新規営業も多く、定期的にお客様のところに足を運び約1時間の商談をする。（※インサイドセールスを除く）

長谷川貴史（はせがわたかふみ）さん
法人営業部　東京オフィス

東京出身。明治大学政治経済学部卒。「食品」に関心をもち、入社5年。「取引先の社員の気持ちになれる営業は、視野もうんと広がります」。

コラボ自販機

飲料だけでなく、チョコレート菓子やスナック菓子等の物販ができるコラボレーション自販機。

1日の時間割

9:00-12:00……商談、その後電車で移動
13:00-15:00……商談
16:00-17:30……商談、ヒアリングでニーズを聞く。メール・アポの確認、事務作業
（自販機営業は直行直帰が基本的に多い）

ダイドードリンコの売り上げの大半を担うのが自販機営業だ。企業を軸に営業する「法人営業部」の長谷川貴史さんは、この夏まで担当エリアを軸に営業する「地域営業部」に所属していた。ともに営業の決め手は「聞く力」という。

ある日、長谷川さんは大手企業の総務から「社員の会社への要望が知りたい」と聞き、早速アンケートを作成、サンプル商品につけて社員に配布・回収、悩みや要望を集計して総務に届けた。「そこまでやるか」と驚かれたが、「相手の課題を解決し、喜ばれることが成果につながります」と長谷川さん。

この行動力は地域営業部時代から培ってきたものだ。

「地域営業は飛び込みもある営業です。競合他社も多いですが、地道に話を聞き、提案するなかで信頼が生まれる。この楽しさは知ってほしいですね」。

開拓先から別の取引先を紹介されるなど、会社の枠を越えてビジネスが広がるのもおもしろいと、長谷川さん。

法人営業は取引先の企業同士をマッチングさせることもある。たとえば防災への関心が高いこの時期、企業の総務課に「防災備蓄は万全ですか？」と尋ね、防災食と一緒に自販機の設置を提案していく。アイデア次第で大きな仕事ができるのが自販機営業だ。

「相手の立場で考え、人の役に立つのが好き、世の中の変化に敏感な人なら、この仕事は絶対向いています」。

営業の違い早見表

	自販機営業	流通営業
スタイル	課題解決型	
顧客	企業・工場	スーパー・ドラッグストア・ネット店舗
アプローチ	傾聴（ヒアリング）	企画（プランニング）
目標	自販機を設置	担当チェーンにて商品採用獲得

トヨタカローラ京都の

新入社員レポート

河原さん@伏見店の場合

初対面でも すぐに相手が笑顔になる。 そんなステキな営業を目指します！

トヨタカローラ京都の新入社員は3カ月間の新人研修と配属先店舗での研修を終え、10月からいよいよ営業が始まった。さっそく話を聞きに行った。

入社1年目の

河原（かわはら） 梨夏（りんか）さん

京都出身。愛車カローラクロスで滋賀や大阪へドライブすることも多い。

選んだ理由は社員同士の仲がいい

「おもしろそうな会社、そして社員の仲がいい。その印象そのままの職場で、毎日笑顔で働いています！」。

そう話すのはトヨタカローラ京都伏見店の河原梨夏さんだ。もとはキャビンアテンダント（客室乗務員）志望で、関西外国語大学外国語学部英米語学科で英語、中国語、韓国語を習得。ところがコロナ禍で航空業界が募集ストップ。書類選考まで進んでいたため、どん底まで落ち込んだが、飛行機の次に好きな「車」に絞り、関連数社から内定を得た。トヨタカローラ京都を選んだのはこんな理由だ。

「企業説明会に行けば、どんな会社かはわかります。トヨタカローラ京都は担当者の楽しい応対と、その上司とのやりとりがとてもいい雰囲気で、ここなら上下関係もなく、のびのび働けると感じました。もちろん知名度と安定感も決め手でした」。

7月に伏見店に配属、「ブラザー」と呼ばれる先輩につき、お客様への対応や車の点検、商談などの実務を学んだ。ブラザーは30代後半のトップセールススタッフ。

「先輩は人柄がよく、人を楽しませるのが大好きな方です。だからお客様と仲良くなるスピードも早いんです。初対面でもあっという間に緊張がほぐれ、お客様が笑い声をあげている。こんな営業はステキやな、全部真似していこうと決意しました」。

商談ではブラザーがわざと席をはずし、河原さんがひとりでお客様と向き合う場面も。そんなときは新人研修で習った会話のヒント「きどにたてかけし衣食住」（き＝季節、ど＝道楽、に＝ニュース、た＝旅、て＝天候、か＝家族、け＝健康、し＝仕事）を頭に浮かべて切り抜けた。

「最初はドキドキしましたが実践を重ねるうちに自信もつきました！」。

仕事も生活も大事にする職場だから働きやすい

10月からは、まず先輩から引き継いだお客様に電話をかけ、はじめましての挨拶と車の点検案内をする。お客様に来店してもらい、コミュニケーションの一歩をつくるためだ。点検にかかる1時間弱のあいだにお客様とお話しするのが楽しいという河原さん。つい先日は女性のお客様と「韓流ドラマ」の話で盛り上がったという。

人の教育に力を入れるトヨタカローラ京都は、入社1年目は学びの期間とし、なんと車を販売できなくていいのだ。もちろん正社員として給与も待遇も保障されている。河原さんはこう話す。

「ここでは先輩方が何もわからない自分を温かく迎え、育ててくれています。だから私も一日も早く一人前のスタッフになり、チームの一員として貢献したいと考えているんです」。

ブラザーは2人のお子さんのパパで子煩悩。ほかに出産・育児休暇から復帰したママ社員もいる。皆が仕事も暮らしも大事にしているので、毎日定時すぎには帰れるなど労働条件も遵守。明るく働きやすい職場という。

ところで河原さん、キャビンアテンダントに未練は？

「飛行機のように不特定多数を相手にする仕事よりも、お客様を知り信頼を築くほうが断然おもしろい。この職場でよかったと実感しています」。

目指すは「河原さんから車を買いたい」とお客様に言ってもらえる営業スタッフになること。河原さんは未来に向かって歩んでいる。

うれしいこと 全力で。
あなたの街のカローラ店
トヨタカローラ京都
COROLLA

トヨタカローラ京都株式会社

本社：京都市中京区西ノ京南大炊御門町1-1
TEL：075-463-1111（受付時間 10:00～18:00）
https://www.corolla-kyoto.com
従業員数：約400名　　設立：1961年4月
主な事業内容：トヨタ車の新車販売、リース、中古車販売、自動車整備、保険代理業、au代理業

レポート1

机を埋めつくすメモ。名義変更などに必要な書類や進め方は見て覚える。

レポート2

出勤したら、掃除をして車を磨き、10 時の開店に備える。車も気持ちよさそう。

レポート3

安全について、法律について。覚えることは多い。「学生時代の勉強よりも、より実践的。身が入ります」。

JOB INFORMATION

正社員募集

『『おっちゃんとおばちゃん』の求人広告を見ての応募です」とお伝えください。

2022年3月卒業見込　第2新卒以上歓迎　専門学校卒業生歓迎

営業職（カーライフアドバイザー）

【内容】トヨタ車の購入を提案し、販売する仕事です。子どもたちに車の知識や魅力を伝える活動など、お客さまと信頼関係を結ぶことにつながる取組み全般に携わります。
【応募資格】2022年3月に大学を卒業見込の方（全学部全学科）、および既卒者。
【給与】月給221,000円（2021年4月大卒初任給実績）
【勤務地】京都府下の各店舗（19店舗）
【休日】毎週水曜及び個人休2～4日　月7日以上
【その他待遇】社会保険完備・諸手当・マイカー購入制度
【歓迎】お客さまとの末永いお付き合いのために、地道に粘り強く取り組める人

自動車整備士（サービスメカニック）

【内容】新車や中古車の整備や車検・メンテナンス・アフターフォローまで。トヨタ自動車の整備コンクールへの参加などを通じて、技術力のレベルアップを目指します。
【応募資格】自動車整備士有資格者
【歓迎】車好きな人、コミュニケーション能力のある人材

【連絡先】まずはいちど電話かメールでご連絡ください。
☎075-461-9191　saiyou@corollakyoto.co.jp

interviewer=Editorial Staffs　head writer=Kyoko Kurita　photographer=Yasuo Sakai

おっちゃんとおばちゃん

WEBサイトもおもしろいよ！

おっちゃんとおばちゃん 検索
https://occhan-obachan.com

ラジオ準備中!
「おっちゃんとおばちゃん」のラジオ番組を学生たちと準備中！ くわしくは次号で告知します！若者のみんなに聴いてほしい！

Check it Out!

「おっちゃんとおばちゃんとは？」では編集長＆副編集長からの「働くについて考える」メッセージを動画で掲載！

学生がシューカツの悩みをゆるりと話せるアプリ

「きけるば.」

運営メンバー募集中！

実際につぶやけるアプリとして試運用した「きけるば.」。
シューカツを楽にする可能性を感じました。今後、一緒に運用してくれるメンバー募集中！

- ●プログラミング不要（ノーコード）でアプリを作ってみたい人（文系理系問わず）
- ●Twitterよりも健やかに、シューカツの情報交換ができる場が欲しいと思っている人
- ●就職活動にともなうマウンティングが苦手な人

そんなあなたは、「きけるば.」運営希望と明記して、info@occhan-obachan.comまでご連絡ください！

あなたの「Q（つぶやき）」を教えてください！

きっかけは QUESTION

あなたの「Q」つぶやきを大募集！
これってどうなんだろう？みんなはどう思ってるんだろう？ステキな地域資源が沢山あるけど、どうしたらみんなに知ってもらえるかな？社員とのコミュニケーションがうまくいかないんだけど、みんなとどう対話したらいいのかな？
あなたの「Q」を教えてください！

QUESTION POST
／「Q」の応募はこちらから！＼

参加方法は以下の3つ！

1. Qを投稿
Qを投稿すると、あなたのQが「問いの博覧会」「QUESTION?展」で取り上げられます。

2. Qを投稿＆個別相談会に参加［限定24Q］
あなたのQにベストなパートナーをマッチング。1時間じっくり相談できます。

3. Qを投稿＆みんなで対話［限定6Q］
Qを投稿し、「QUESTIONプレゼン」にご参加ください。
いろんなアイデアや考えに触れたい方にオススメ！

QUESTION FES 2021
－問いで繋がり、生まれる物語－
3 DAYS!

京都信用金庫のQUESTIONオープン1周年を記念して、12月9日～11日の3日間、イベントが行われます。テーマは「QUESTION」、ぜひチェックしてみよう！

DAY 01 12.9 (Thu)	13:00-17:00	問いの個別相談会
	17:00-20:00	オープニングイベント
	17:00-21:00	美食倶楽部オープンデイ
DAY 02 12.10 (Fri)	13:00-17:00	問いの個別相談会
	17:00-20:00	QUESTIONプレゼン
	17:00-21:00	美食倶楽部オープンデイ
DAY 03 12.11 (Sat)	10:00-12:00/13:00-15:00	ワークショップ「マーブルタンブラー作り」
	15:00-18:00	問いの博覧会
	15:00-17:00	2ミリずらして考える
	18:00-21:00	1日店長@awabar kyoto

毎日開催！ ［1階Challenge Space］10:00-18:00 QUESTION?展
［8階DAIDOKORO］ 11:00-15:00 1周年特別ランチ
※予約不要。別途料金要。

お問い合わせ先
京都信用金庫 QUESTION
QUESTION@kyoto-shinkin.jp
☎ 075-585-4190（受付時間/平日・土曜日9:00~17:00）
Webサイト https://question.kyoto-shinkin.co.jp/

QUESTION FES 特設サイト

学生が自主的に聞きたいことを聞くワークショップがおもしろい！

（参加企業は順不同・以下敬称略）

ZOOMを使います

注目！ 9/15 持続可能な社会のための提案「プラスチック容器の生産・回収しませんか？」

京都産業大学 国際関係学部 3年生 小倉希優丸さん×『おっちゃんとおばちゃん』編集部

京都産業大学の学生3名により、「提案型ワークショップ」という新たな形態で開催された。テーマは「プラスチック容器の生産・回収」。学生による、調査を踏まえての持続可能な社会のための提案がなされた。サンプラスチックス株式会社からは、ドイツなどの先進国の事例が紹介され、エコロジーの目標をどこに設定するかについて問題提起がなされた。レベルの高い質疑応答が交わされた、ユニークなワークショップだった。

サンプラスチックス株式会社

京都産業大学 小倉希優丸さん

【参加企業名】●サンプラスチックス株式会社

8/19 9/24 理系企業では、どんな人材が求められる？

京都産業大学 国際関係学部 3年生 小倉希優丸さん×『おっちゃんとおばちゃん』編集部

文系1人、理系4人の学生5人によるワークショップが開催された。「理系企業で必要とされる文系人材は？」「学歴は見られるの？」「技術職は専門の研究をしている人だけを採用するのか？」「挫折経験とは？」など、理系企業への就職を中心に質問が繰り広げられた。就職活動をきっかけに自分のこれまでの人生を振り返るきっかけになったワークショップ。

京都産業大学 小倉希優丸さん

株式会社大東技研

株式会社 Fujitaka

株式会社イシダ

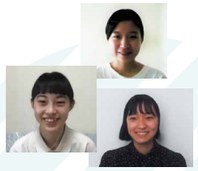
【参加企業名】●株式会社 Fujitaka ●株式会社大東技研 ●株式会社イシダ

8/25 働く上で役立つ、学生のスキルってどんなもの？

佛教大学 仏教学科 3年生 福井風太さん×『おっちゃんとおばちゃん』編集部

フリーペーパー制作団体mocoの3年生によるワークショップ。フリーペーパー作りに熱心に取り組んできた4人が「自分のスキルは働く上でどう役に立つのか？」「学生時代、10年後のことが想像できたか？」「就活時期に熱を注いでいたことは？」などの質問を投げかけた。

佛教大学 福井風太さん



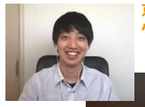
株式会社マツヤスーパー

【参加企業名】●株式会社マツヤスーパー

8/30 大学で学んだことのうち、ためになったことは？

京都産業大学 国際関係学部 3年生 小倉希優丸さん×『おっちゃんとおばちゃん』編集部

英語を将来に活かしたい1年生と3年生の学生4人によるワークショップ。
「採用側から見たTOEICとは？」といった英語と仕事にまつわる疑問から、「何のために働くのか？」「学生バイトと社会人の違いは？」「大学で学んだことのうち、一番ためになっていることは？」など素朴な疑問まで、幅広く質問が飛び交った。


京都産業大学 小倉希優丸さん

トヨタカローラ京都株式会社

【参加企業名】●トヨタカローラ京都株式会社

9/14 SDGs推進で、会社はどんなメリットがあるのか？

京都産業大学 国際関係学部 3年生 小倉希優丸さん×『おっちゃんとおばちゃん』編集部

SDGsについて学ぶ学生6人による2度目のワークショップ。
「SDGs推進による会社のメリットとデメリットとは？」「SDGsを学ぶ学生に期待することは？」「SDGsに関する研修などはあるのか？」など、実際に今SDGsについて学んでいる学生ならではの質問で盛り上がった。

京都産業大学 小倉希優丸さん

日新電機株式会社

【参加企業名】●日新電機株式会社

京都産業大学木原ゼミ学生レポート

La Vita

ラ・ヴィータ

京都産業大学の木原麻子ゼミでは「キャリア開発」をテーマとし、ゼミ生は人々の生き方、働き方を学びます。その一環が“La Vitaプロジェクト”。La Vitaは「人生」や「生活」というイタリア語。いろんな人の生活史やキャリアについて、学生がインタビューします。

聞き手：吉田紅音　小藪千奈　若松咲希

vol.14

細見和美さんの場合

1957年兵庫県生まれ。関西学院大学社会学部卒。兵庫県の高校で社会科教師として38年間勤め、定年退職した2017年に神戸大学大学院国際文化学研究科博士課程前期課程、ヨーロッパ・アメリカ文化論コースに入学。同年、英国ケンブリッジ大学ホマートンカレッジへ短期留学。大学生の頃から続けている茶道から波及し、紅茶の研究を始める。現在は同学科の後期課程に在籍し、「英国フェアと紅茶」に関する研究をしている。茶道裏千家準教授、華道中山文甫会師範。

高校教師から大学院生へ

細見さんが高校教師になる決意をしたのは、大学3年生の時だった。はじめは心理カウンセラーの仕事に興味を持っていたが、結果的に当時高校教師だったおじの勧めもあり、教師の道へ進む。

それから時は過ぎ、教師を60歳で定年退職する年の夏、大学院に進学することを決心する。教師の仕事は好きで充実しており、定年退職後も再任用制度により教師を続けることができる。しかし、「違うことでもしたら？」という母親の提案もあり、定年で教師を辞めることを56歳頃から決めてはいた。定年退職の年には子育てや介護がひと段落していたものの、その後の具体的な進路については未定のままだった。そんな時期に、子育てや介護を終えてから大学院に進学する人の存在を知る。その数日後、自分自身が女子大生になっている夢を見たことで運命を感じ、大学院に進学することになる。

お茶への愛

細見さんは現在、神戸大学大学院国際文化学研究科博士課程後期課程、ヨーロッパ・アメリカ文化論コースに在籍している。茶道裏千家準教授として長年茶道を親しんできた彼女が、なぜ国際系コースに在籍しているのか。その理由は、他の国のお茶を知らずして日本文化・茶道を評価することは難しいのではないか、相対化して物事を見ることが重要だと考えたためである。研究内容は、「英国フェアと紅茶」。英国フェアとは、阪急百貨店で毎年開催されている英国ゆかりの商品が販売される催事である。具体的には、英国フェアの起源や、商品が紅茶メインに変化していった経緯などを研究している。「英国フェアを調べて何になるのかと質問されたこともあった。阪急百貨店で懸命に働いている人たちの素晴らしさを伝えたい、歴史ある英国フェアについてアカデミックに知ってもらいたい」、そんな思いで細見さんは研究を続けている。

学生として学ぶ楽しさ

細見さんにとって学びは「楽しみ」と語る。研究していることを今皆に伝えようとしているのは、自分だけなのだと思えること。そこには、既に世の中に知れ渡っていることを生徒に伝える教師とは異なる楽しさがあった。教師という一つの仕事をやり終えた後だからこそ、肩の力を抜いて研究を楽しめていると感じているという。

将来の夢は、博士号を取得し、書籍を出版すること。夢のまた夢のことだと謙虚に語る細見さんだが、インタビューのあいだ終始、英国フェアとお茶への愛に溢れており、内に秘めた思いの強さがうかがえた。

インタビューを通して感じたことは、「学びには人を輝かせ、前へと突き進ませる力がある」ということだ。積極果敢に学び続けようとするその姿は美しく、こうありたいと同じ学生として強く思う。

仕事の見え方が少し変わるフリーマガジン
おっちゃんとおばちゃん

vol.027 2021 winter
2021年11月25日発行

企画・制作・営業・発行
株式会社 union.a

Editor in Chief, Publisher
円城新子

Deputy Editor, Writer in Chief
呉玲奈

AE
山田梨世　中山みゆき
北村匠海

Assistant AE
鈴木毬乃

Writer
栗田京子　長尾ようこ
中岡ひろみ

Special collaboration
東急ハンズ 京都店

Art Direction, Design
北原靖浩

Illustration
もりはなぐみ

Design
DesignMINUTE
藤井ナツコ

Photograph
辻正美　坂井保夫

Map Design
Design MapLe

Web Design
こうめ工房

Printing & Bookbinding
株式会社グラフィック

協力
京都商工会議所

掲載データは、2021年11月現在のものです。あらかじめご了承ください。

本紙掲載の記事・写真・イラストの無断転用を禁じます。
Copyright©2021 union.a Corp.
All rights reserved.

新型コロナの影響を受けて、WEBによる情報発信を強化しています。
occhan-obachan.com

NEXT ISSUE 2022年2月中旬発行予定！

このままいけば、パンが作れないかも

今号の特集で取材したサ・マーシュの西川功晃さんの言葉です。ベーカリーの世界で、誰もが羨む地位を確立した西川さん。忙殺される毎日を送るなか、ふと目の前のパンに使用する小麦の種類を忘れてしまった。そのとき抱いた不安と疑問が、順風満帆な店をリセットさせ、最小人数での再スタートを導きます。「このままいけば、パンが作れないかも」。小さな営みでもいいから、生涯パン職人でありたい。美味しいパンを焼くことを、仕事に選んだ西川さんには、会社の大きさや地位以上に、それが大切なことでした。「仕事とは何か」。西川さんの言葉で再考しました。

編集長 円城新子

今号に載りきらなかった、いい言葉

やさしい世界を作りたい

学生＆若者たち有志と、今、『おっちゃんとおばちゃん』のラジオ特番の企画書を準備中です。どんなコンテンツなら若者も一般の人も興味をもってもらえるか、同時に「おじおばらしい」か。すべてを両立するように話し合う中で、若者から出てきたのが、上のキーワードです。

できるだけ人を傷つけたくない。その実現のためには知っておくべきこと、選ぶべき言葉がある。そう解釈しました。

いろんな若者がいることに、想像を馳せられる情報発信がしたいです。次号にはオンエアの告知ができるといいな！

副編集長 呉玲奈

新卒も、第二新卒も、就職経験のないあなたも。
「京都新卒応援ハローワーク」に行こう！

京都新卒応援ハローワークは、
常駐する相談員が相談に乗ってくれます。

京都ジョブパーク 学生就職センター
（京都新卒応援ハローワーク）
京都市南区東九条下殿田町70 京都テルサ西館3階
電話075−280−8614
平日9時〜19時、土曜9時〜17時（日、祝日、年末年始は閉庁）

大阪のOSAKAしごとフィールドにも設置しています！
大阪市中央区北浜東3-14 エル・おおさか本館2F（受付）

はたらく人に贈る本

対話型学術誌
といとうとい vol.0

京都大学
学際融合教育研究推進センター
2021/06/30　3,300円（税込）

はたらき始めると、自分の業界が単独で存在することはなく、たくさんの誰か（お客さんや、さまざまな思惑のある人）に隣接していることに気づく。いろんな人をつなぐのは何か？　それは本質的な問いだ。本書は、対話により学問の本質を掘り下げようとする稀有な学術書。対話によって、人はつながり考えは磨かれる。研究者になるかどうか迷う人に、特におすすめ。京大のリポジトリ「紅 KURENAI」にも掲載されている。　（すびびな）

ハンケイ500m

自分たちの足で見つけた、オリジナルな情報。
本物を知る「京都人」のためのフリーマガジン。

昔から京都の本物を支えてきたのは、伝統的な職人の技。そんな京都の土壌における「職人」というキーワードに着目し、独自の哲学・こだわりを持った現代の「職人」を、ひとつのバス停から半径500mに限定して、じっくり探索。そこで再発見した「京都らしさ」を、皆様にお届けします！

毎奇数月
10日発刊

日本タウン誌 フリーペーパー大賞
ライフスタイル部門
最優秀賞受賞

第3回京都女性起業家賞の
京都府知事賞を受賞！

京都市地下鉄全駅、京都市内各所にて絶賛配布中！
バックナンバーは www.hankei500.com

仕事の見え方が少し変わるフリーマガジン
おっちゃんとおばちゃん
vol.027 2021 WINTER 2021年11月25日発行
企画・制作・営業・発行 株式会社union.a 〒606-8246 京都市左京区北白川西平井町22-2 info@occhan-obachan.com www.occhan-obachan.com

ハンズのひと手間

手づくり好きな人のメッカ「東急ハンズ」、四条烏丸にある京都店のイベント仕掛け人築地英之さんが「ひと手間」の楽しさをご紹介。今号は、コーヒーについて。

築地英之（つきじ・ひでゆき）
京都・東急ハンズのこだわりあるイベントはほぼこの人担当。いろんなことに興味が尽きない大阪出身京都好き。

VOL.04 ハンドドリップでコーヒーを淹れる

「コーヒーを淹れる」。いい響きです。「淹れる」という三文字には奥深さを感じます。突き詰めると「コーヒーを淹れる」という行為は、煎ったコーヒー豆を細かくしてお湯をかけるという、ただそれだけなんですが、そのシンプルさ故に適当に淹れることもできれば、科学的探究の道に入ることもできるという、なんとも懐が深く魅力的な行為です。

焙煎した茶葉にお湯をかける焙じ茶とも似ていますが、コーヒーを淹れるというとその行為自体が粋でおしゃれでカルチャー度が上がるから不思議です。古くはおそらくカフェインの効能に気付いた宗教者がたしなんだことや、歴史を経てヨーロッパでカフェ文化が成熟したことなど、嗜好品として定着するまでの長い文化史の延長線上にある行為だからでしょうか。何度かのウェーブを経て今はコンビニでもたった100円で淹れたてコーヒーが飲めてしまいますが、せっかくなので自分で淹れてみましょう。

コーヒーの淹れ方には色々な方法がありますが、やっぱり基本のハンドドリップがおすすめです。繰り返しますが、煎った豆を細かくしてお湯をかける、ただそれだけと思って気軽にやってみましょう。

ハンドドリップと聞いて思い浮かべる器具は色々あると思います。スタイリッシュな器具を揃えて形から入るというのも大いに有りですね。

でも一旦器具のことは置いておいて、まずはどうやったら美味しく淹れられるかをイメージしてみましょう。粗く砕いた豆にぐらぐらに沸いた熱湯をざばっとかけたら美味しくなさそうだということは、初めての人にも想像がつくと思います。では、程よく細かく挽かれた豆に、粗熱が取れたお湯を少しづつ丁寧に注ぐのはどうでしょうか。なんとなくいい感じに抽出できそうな感じがしませんか。ここから先は感覚で淹れるも良し、確立されたメソッドに忠実に淹れるも良しです。器具は最低限のものは揃えないといけませんが、この器具選びも楽しみの一つです。そして、新鮮で美味しいコーヒー豆は必須。ここで妥協は禁物です。品種や焙煎度合いでかなりテイストが変わるのでお気に入りに出会うまで色々試してみましょう。

部屋に漂うコーヒーの香りに包まれ、豆と向き合いお湯を落とす。シンプルでいて奥が深く、理屈抜きで幸せな時間です。

コーヒーを淹れるというひと手間は、出来上がったコーヒーだけではなくそんな時間、空気を味わうということなんだと思います。

1 ポーレックス セラミック・コーヒーミル・IIミニ

切れ味抜群で粒度も安定、そして豆に金属臭が移らないセラミック刃は魅力的。滑らかな挽き味、全パーツ分解洗浄可能、更に「コーヒー器具の収納場所問題」も解決するコンパクトさ。日本製の良さを実感できます。¥6,930(税込)。

2 ハリオ V60ドリップスケール

重さだけじゃなく時間も同時に測れます。豆の量から蒸らしや抽出の時間、抽出量までこれ1台でOK。感覚をつかむのにも、安定した抽出にも便利。初めてのハンドドリップにもおすすめです。¥6,600(税込)。

3 京セラ セラマグボトル 180ml

コーヒー1杯分のサイズ感。内側のセラミック加工で金属臭を軽減、コーヒー本来の味を活かします。先に熱湯を入れて温めておくのがおすすめ。自分で入れたコーヒーを持ち歩くのもいいものですよ。¥2,530(税込)。

COFFEE HOUR

CHECK IT OUT！ コーヒーアワー

京都の東急ハンズの3Fにはコーヒーカウンター併設のコーヒー器具売場「コーヒーアワー」があります。器具はもちろん、京都の自家焙煎珈琲をたくさん取り扱っておりますので、これから始める方もコーヒー豆のリピーターさんも大歓迎です。お買い物の合間にコーヒーで一息入れたり、器具や豆のご相談だけでもお気軽にご利用ください。コロナの影響でしばらく休止中のワークショップや試飲会もまた再開したいですね。

CREATIVE LIFE STORE TOKYU HANDS

東急ハンズ 京都店

京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町27番地 大丸京都店周辺店舗／☎075-254-3109／10時～20時／定休1月1日
営業時間は変更の可能性があります。